INDUSTRY

PROFILE

Automotive Parts

90-00901/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3072

INDUSTRY PROFILE

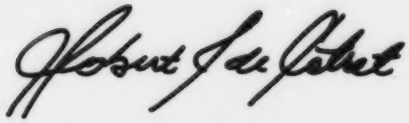
AUTOMOTIVE PARTS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

Introduction

In broad terms, the automotive industry in Canada includes the manufacturers of motor vehicles (passenger cars, trucks, buses and specialty vehicles), motor vehicle parts, tires and tubes for use as original equipment in the assembly of motor vehicles as well as in the aftermarket. Automotive production is directly linked to many other key industries in Canada: iron and steel, fabricated metals, aluminum alloys, rubber, plastics, textiles, glass and chemicals.

In 1986, this wide range of automotive activities accounted for some 16 percent of total Canadian shipments of manufactured products, and approximately 44 percent of the total of manufactured exports (fabricated materials and end products) to the United States. In 1986, automotive shipments reached almost $41 billion*, composed of $25.1 billion in automobile, truck and bus assembly, $12.2 billion in parts, $1.8 billion* in specialty vehicles and in excess of $1.8 billion* in tires and tubes. In the same year, employment reached some 148 800* persons with 49 800 engaged in automobile, truck and bus assembly, 16 600* in specialty vehicle production, 68 400 in parts production and an estimated 14 000* in the manufacture of tires and tubes.

In addition to automotive parts, profiles have been prepared covering:

- Automotive Tires and Tubes
- Buses
- Light Motor Vehicles
- On and Off-highway Medium/Heavy-duty Trucks
- Specialty Vehicles

1. Structure and Performance

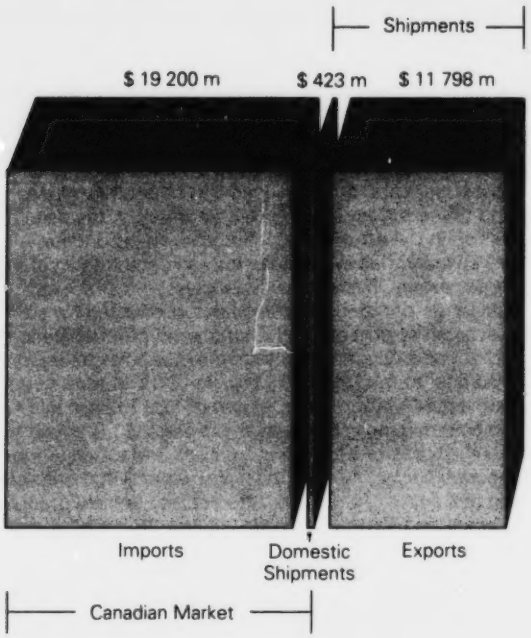
Structure

The automotive parts industry consists of companies producing a large variety of manufactured parts for use in the assembly of vehicles (original equipment (OE) market) or in vehicle repair (aftermarket). Parts production totalled more than $12 billion in 1986, or five percent of total manufacturing output in Canada. More than 500 firms are primarily engaged in automotive parts manufacturing. Another 1500 firms produce parts, although these account for less than 50 percent of their total output. Engines accounted for the largest output (31 percent), followed by body stampings (15.5 percent), plastic parts (eight percent), wheel and brake parts (eight percent), fabric items (seven percent) and wiring (2.5 percent). Tire production is discussed in a separate Industry Profile. Approximately 85 percent of parts output is used in the OE market, with the remaining 15 percent sold in the aftermarket.

Employment in auto parts production totalled 68 400 in 1986, representing nearly half of all employment in automotive manufacturing. Ninety percent of employment is concentrated in Ontario, with the remainder located mainly in Quebec.

** ISTC estimate*

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

The original equipment parts industry is rationalized on a North American basis, under the framework of the Canada-United States Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact). The Auto Pact allows duty-free trade between Canada and the United States of vehicles and parts used in vehicle assembly, conditional on assemblers meeting certain production requirements.

As a result of product rationalization, the Canadian OE parts industry is heavily oriented towards the American market. Shipments for domestic use totalled $423 million in 1986, compared to exports of $11.8 billion (excludes re-export), for the most part destined for the United States. Similarly, the United States accounted for the majority of the $19.4 billion of parts imported in 1986. However, the U.S. share has slipped from 97 percent in 1983 to 91 percent in 1986, with non-American imports growing correspondingly. Imports from outside the United States totalled $1.7 billion in 1986, including $664 million from Latin America, and almost $500 million from Japan. More than 75 percent of these non-U.S. imports were purchased by General Motors of Canada Ltd., Ford Motor Company of Canada, Ltd. and Chrysler Canada Ltd.

Parts used in the aftermarket are excluded from the Auto Pact, and are not traded to the same degree as OE parts. However, exports of aftermarket parts have grown in recent years to account for 10 percent of total parts exports, while imports of replacement parts constitute eight percent of all imports.

The ownership further reflects the integrated nature of the North American parts industry. In 1986, American subsidiaries accounted for 83 percent of production in Canada, including parts operations of both the automotive assemblers and the independent producers. "Captive" parts operations (i.e.,those produced in-house by vehicle assemblers) account for a total of 45 percent of production, including critical high-value components such as engines and transmissions. "Non-captive" or independent American-owned parts companies account for a further 38 percent of production, ranging from small branch-plant subsidiaries to integrated multinationals. Several hundred independent Canadian-owned companies account for the remaining 17 percent of total output, ranging from small operations to a few large multinationals. The ownership structure is expected to change as the result of increasing non-American foreign investment. While relatively few Asian companies have invested in Canada to date, this is expected to increase. As well, several significant investments have recently been made by European parts manufacturers, both on a direct and joint-venture basis.

Industry sales are dominated by large multinationals — it is estimated that the 100 largest companies account for 80 percent of all sales. All of the largest companies produce mainly for the OE market.

Performance

As a result of the integration of production on a North American basis and the heavy export orientation of the industry, performance of the Canadian OE auto parts industry is directly dependent on the performance of the American vehicle-assembly industry, particularly that of the Big Three (General Motors, Ford and Chrysler). These companies have enjoyed a period of record profits and sales since recovering from the 1980-82 recession. This has resulted in high levels of sales and profits in the parts industry. Shipments have increased 110 percent from the cyclical low experienced in 1980, while profits have increased from 4.2 percent of sales in 1983 to 7.1 percent of sales in 1985. Annual investment has increased from $141 million in 1983 to $400 million in 1986.

Canada has consistently experienced a deficit in parts trade with the United States. Between 1982 and 1986 the deficit increased from $4.4 billion to $5.9 billion, mainly due to the strong performance of vehicle assembly operations in Canada. Because of product rationalization, most components used in vehicle assembly are imported. Thus, when Canadian assembly performs well, due to North American demand for models produced in Canada, parts imports increase. A more recent development has been increasing imports from offshore producers, primarily with Mexico and Asian countries, from negligible levels in the 1970s to $1.7 billion in 1986.

Performance in the replacement market is less cylical than the OE market, as demand is a function of the number, type and age of vehicles in operation, the rate of parts wear, distance driven and vehicle scrap rate, reflecting both historical and current economic conditions. The vehicle sales downturn of the early to mid-1980s and influx of imported vehicles have just worked their way through the North American aftermarket, resulting in generally depressed sales and profits during the 1980s. However, despite this downturn, Canadian exports to the United States have more than doubled during this period, from under $500 million in 1981 to well over $1 billion in 1986, reflecting increased marketing efforts and a favourable exchange rate. Imports from the United States have grown slowly from $1.1 billion to $1.2 billion during the same period, while imports from other countries have increased from $160 million to $250 million.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Original Equipment Production

As a result of rationalization of production under the Auto Pact, OE producers achieved the economies of scale and investments required to compete in North America, and enjoyed a reputation for high quality and cost competitiveness. However, the structure of the industry is now changing, and the role of the supplier is being transformed. The new concept of the supplier is best understood if contrasted with the role traditionally assigned by the Big Three.

Vehicle production in North America originally developed as a relatively high-cost, vertically integrated system. With no real competition until the mid-1970s, North American producers enjoyed a virtually captive market, and concentrated on style and marketing at the expense of quality and efficient production. Relations between assemblers, workers and suppliers were often adversarial and assemblers sought to maintain control of production and maximize profits through vertical integration. Contracts for outsourced parts were awarded for one-year terms largely on the basis of price, and suppliers were given little or no role in parts design or testing. A high level of defects was acceptable and large inventories of both parts and finished vehicles were the norm.

In contrast, the Japanese system developed on the basis of shared responsibility between assemblers, workers and suppliers, in order to maximize efficiency of production and quality and minimize costs. In Japan, assemblers do not attempt to control all aspects of design, quality control and assembly, but rather delegate these responsibilities to a small number of primary suppliers which, in turn, transfer responsibilities to, and co-ordinate activities of, sub-suppliers. Captive production by Japanese assemblers is limited to the most critical engine and drive-train components. Primary suppliers must have research and development capability, be able to assemble sub-components and provide complete quality assurance. Three- to five-year contracts between suppliers and assemblers allow suppliers to develop design capabilities and make requisite investments in engineering equipment and tooling.

To attain their goals of high-quality, low-cost, flexible production, Japanese vehicle and parts producers systematically apply scientific manufacturing techniques to ensure optimum plant layout, correction of errors as they occur (fail-safeing), and minimal time loss during equipment changeovers. Other process techniques include minimizing inventory through computer-integrated manufacturing, extensive use of robotics, computerized tracking of errors (statistical process control) and computerized scheduling.

The Japanese system of production has had a profound effect on the North American market, evidenced first by the success of imports, and, more recently, by direct investment and changes in North American production methods. Vehicle imports have captured approximately 30 percent of the North American automotive market, and are expected to remain at significant levels. In response to voluntary export restraints on vehicles, and more recently, the appreciation of the yen, the Japanese have established 11 assembly plants and more than 150 parts plants in North America. This investment in state-of-the-art capacity threatens to displace some existing producers. The nature of these adjustments will, of course, depend on market demand.

These competitive pressures have re-defined the supplier role in North America. To win new business with the Asian-owned assembly plants and primary suppliers located in North America, and to retain business with General Motors, Ford and Chrysler, suppliers must assume increased responsibilities, including design functions, complete quality control and sub-assembly.

Not only is the suppliers' role in North America changing, but assemblers are increasingly looking to low-cost countries for labour-intensive parts. Imports from Mexico are growing rapidly and, in fact, currently exceed those from Japan. Manufacturing in Mexico is encouraged by the Maquiladora Program, which allows duty-free importation of component parts or other materials for assembly or processing into goods for re-export. With Mexican labour costs of less than US$1 per hour, many U.S. companies, including General Motors, Ford and Chrysler, are establishing Mexican facilities to carry out the labour-intensive part of their manufacturing. A large number of U.S.-based auto parts manufacturers also operate Maquiladora industries.

As a result of all of these factors, both Canadian and American suppliers can no longer rely on secure contracts from the Big Three. Instead, they must adapt to changing demands from both the American traditional vehicle producers and the Asian-owned assembly plants, while competing with Japanese and Korean imports, low-cost offshore imports, and the Asian-owned parts plants in North America. The most critical competitive issues in this environment are the ability of the parts producer to control product and process technology, the priority given to quality, the efficient and flexible use of inputs, labour relations, and the willingness of management to adapt to new customer demands and attitudes.

In this environment, Canada enjoys certain competitive advantages, such as its close proximity to the largest concentration of modern assembly capacity in the world, its reputation for high-quality labour, and its competitive cost structure in comparison to other industrialized countries. However, the Canadian parts industry also suffers from disadvantages inherent in the structure of the industry. When compared with either American or Japanese parts producers, the Canadian parts industry has weak research and design capability. The number of large firms able to become primary suppliers and sub-supplier networks is limited. The majority of firms are small to medium-sized and, as such, will find it more difficult to generate sufficient resources and obtain new product and process technologies.

The Big Three are requiring price reductions from suppliers, despite increasing material and design costs. Furthermore, control by foreign parent companies limits the ability of many firms to develop new processes and products, to enter into joint ventures or mergers and to explore new markets. There are indications that the competitive advantages enjoyed by Canadian parts firms in relation to their U.S. competitors are being eroded. Costs of production are often lower in certain southern U.S. states than in many parts of Canada for a variety of reasons, including differences in the labour and regulatory environment.

Cost structures in Canada are higher than those in less-developed and newly industrialized countries such as Mexico, Thailand and the Republic of Korea. These cost structures place Canadian producers at a particular disadvantage in the manufacture of labour-intensive parts.

Aftermarket Production

Replacement products were excluded from the Auto Pact and, as a result, the industry has not developed the same degree of product rationalization as the OE industry. Tariff protection and distribution complexities encouraged American companies to establish Canadian subsidiaries to serve the local market. Most Canadian firms also concentrated on the domestic market.

Foreign-owned multinationals dominate the Canadian market. Almost all research and development is conducted at parent facilities. Canadian subsidiaries generally produce more medium- and low-tech products than the United States. Successful Canadian-owned companies exist, but tend to be smaller and focus only on the aftermarket, in specialty product areas. Large Canadian-owned OE companies have not chosen to enter the aftermarket to date, but may consider doing so now.

Several Canadian-owned aftermarket companies are competing successfully in the United States and abroad, through product specialization and aggressive marketing techniques.

Trade-related Factors

The Canadian tariff on automotive parts is 9.2 percent (Most Favoured Nation — MFN) and six percent (General Preferential Tariff — GPT), with a British Preferential rate of zero. The U.S. MFN tariff rate is 3.1 percent. Under the terms of the Auto Pact, OE parts can be imported duty-free into Canada from anywhere in the world by qualified Auto Pact producers. In the United States, parts may be imported duty-free from Canada, provided they meet a 50-percent North American value-added requirement. Aftermarket products are excluded from the Auto Pact in both Canada and the United States.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), bilateral tariffs will be phased out on OE parts over 10 years and aftermarket parts over five years. The Canadian provisions of the Auto Pact remain unchanged, although only those companies listed in the FTA will be able to participate. Companies participating in Canada must continue to meet Auto Pact performance requirements to retain eligibility for duty-free imports from third countries after tariffs are phased out.

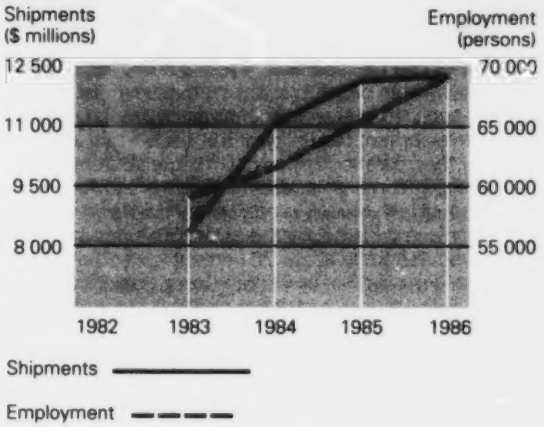
Under the FTA, parts and vehicles will have to meet a new rule of origin requiring that 50 percent of direct production costs be incurred in Canada and the United States. This rule is higher than the current U.S. Auto Pact requirements and should provide opportunities for parts suppliers. Production-based duty remissions will continue until January 1, 1996, and export-based duty remissions related to third countries will continue until January 1, 1998.

Technological Factors

The automotive industry has undergone a transformation in both product and process technology — a transformation so sweeping it may accurately be characterized as a revolution.

Advancements in product design reduce vehicle weight, increase fuel efficiency, improve safety and enhance quality and performance. Major innovations include the shift from rear-wheel to front-wheel drive; the use of aluminum, plastics and specialized steel; the introduction of electronic fuel injection and fuel pumps, small, efficient engines, electronic controls and instrumentation; and increasing use of computers to control vehicle systems such as suspensions and anti-lock braking systems. Increasingly, suppliers are expected to participate in product design and research, not simply to manufacture to the assemblers' specifications. All of these changes have had major consequences for parts manufacturers, requiring re-tooling and research and development in areas such as new materials and electronics. A period of rapid technological change is particularly difficult for aftermarket producers, as they must continue to produce older parts while also forecasting which new technologies will be widely accepted.

Canadian firms face a disadvantage in meeting requirements for research and design capability, due to the large degree of foreign ownership in the industry and concentration of research facilities in the United States. However, use of computer-aided design (CAD) systems is increasing. Eleven percent of parts firms reported use of CAD in 1986, while 50 percent are expected to do so by 1990. In addition, many parts companies have access to the design capabilities of their parent companies or contract their design requirements to engineering houses.



Total Shipments and Employment

Advancements in process technology include the use of robotics, computer-integrated manufacturing, computerized inventory control and flexible manufacturing techniques. Sophisticated manufacturing technology is increasingly becoming an entrance requirement to supply both Asian and American-owned plants operating in North America.

Development of quality control procedures has increased significantly in the last five years. Before 1981, only seven percent of Canadian parts producers used statistical process control. In 1986, 81 percent used it and, by 1990, 96 percent of companies with more than 100 employees expect to use it. Robotics is also increasing, although not as rapidly as in assembly. In 1986, 18 percent of parts companies used robots, with 125 robots currently in the industry. By 1990, nearly 70 percent of parts producers expect to use robots.

3. Evolving Environment

Original Equipment Production

A major restructuring of the parts industry in North America is under way and will continue until the 1990s. Many companies, both American and Canadian-owned, have already demonstrated that they can compete in this new environment. Mergers and takeovers are occurring among smaller companies, and many have been exposed to the requirements of the changing environment through the Ontario Centre for Automotive Parts Technology (OCAPT) and the Pacific Automotive Co-operation Inc. (PAC). PAC is a corporation established by the Japanese Automotive Manufacturers' Association and Japanese Automotive Parts Industry Association to facilitate contact between the Canadian and Japanese automotive industries. Twenty joint ventures with Asian investors in the parts industry have been established in Canada.

On the other hand, many Canadian suppliers are frustrated in their efforts to gain access to the new Asian-owned assembly-plant market and face constraints which prevent them from doing so. This is because of their lack of size and limited technology development capability or the limited role assigned by their parent company. Offshore sourcing by the Big Three is increasing. While North American content of vehicles produced by the Asian-owned plants is growing, by the early 1990s it is still expected to be about 20 percent lower than that achieved by the Big Three. Direct Asian investment in auto parts production is much lower in Canada, both in absolute and relative terms, than in the United States. The strategy of most major Japanese parts producers is to establish production in the United States first, then look to Canada as a secondary source. This is due to a desire to secure access to the huge American market and to various pressures to locate in the United States.

While the new environment presents risks for suppliers, it also offers opportunities. The development of primary and secondary suppliers presents opportunities not just for large companies, but also for smaller producers to act as sub-suppliers. The trend to flexible manufacturing also presents opportunities for medium-sized suppliers, as companies need no longer produce enormous quantities in order to achieve competitive economies of scale. The market, in fact, will increasingly favour flexible organizations able to respond quickly to new product demands. In addition, the trend to decreased captive-parts production in areas other than power trains will increase business available to independent suppliers. While Canada's small share of in-house parts production, relative to the United States, has traditionally been regarded as a weakness, in this environment it could, in fact, be an advantage.

In order to take advantage of these opportunities, suppliers must make significant investments in computer-aided design (CAD) and manufacturing systems and production technology, as well as in engineering and marketing functions.

The FTA should have a positive impact on the OE parts sub-sector, as it will ensure continued free access to the American market, which is of critical importance to this highly export-oriented industry. Auto Pact safeguards are maintained for existing participants, while the new North American rule of origin will act as a significant sourcing incentive for all automotive producers.

Aftermarket Production

As the demands for change on OE producers have increased, so have demands on aftermarket producers. Critical questions include access to the foreign replacement market, the impact of longer parts life and increased vehicle complexity, increased imports, and the growing power of buyers.

The replacement market for parts for foreign vehicles is the only growth area in the aftermarket; it is expected to increase at a rate of eight to 10 percent annually. The market is difficult to penetrate, however, as warranties on foreign vehicles usually specify that OE parts must be used, and be installed by a dealer. This provision effectively excludes non-OE producers from the foreign-car replacement market.

This market is all the more critical given that its general size is expected to shrink, due to the increasing quality of vehicles and parts. At the same time, imports from low-cost countries are growing, and it is expected that the Asian-owned parts plants established in North America will also target the aftermarket. In addition to these pressures, aftermarket producers must re-tool to produce new, increasingly sophisticated parts to replace soon-to-be-obsolete products such as carburetors. Producers must also contend with the increased buying power of wholesale and retail groups, such as Canadian Tire Corp. and Acklands. The viability of many producers can be determined by major buying groups who essentially control the distribution of certain products.

Given these trends, market demands will favour the company with OE links, expertise and capital to re-tool for the production of new parts, a strong planning orientation, ability to move to new product areas and markets as required, and ability to control distribution channels. The firms enjoying a competitive advantage in this environment are the few large multinationals, the medium-to-large Canadian-owned firms, and the medium-to-large U.S.-owned firms with export mandates.

The elimination of tariffs in the aftermarket industry over five years will likely encourage American parent companies to integrate operations fully, and encourage rationalized trade. The U.S. market presents considerable growth opportunities for Canadian firms.

4. Competitiveness Assessment

Canadian parts producers have been competitive within the framework of the traditional North American assembly system, and currently enjoy high levels of profitability, investment and exports. However, a major restructuring of the parts industry in North America is under way, and will continue until the mid-1990s. Many Canadian companies are well positioned to compete in this environment. Others will be constrained by limited technological capability, limited resources and structural limitations which impede flexibility. The outcome of the restructuring will depend on the leadership demonstrated by large multinationals; the evolution of flexible labour and management practices; the ability of smaller firms to enter into joint ventures, merge or become sub-suppliers; the extent to which new direct foreign investment takes place in areas with limited Canadian capability; the continued improvement in the relationship between the new Asian-owned assembly and parts plants in North America and existing Canada suppliers; and continued attention to all factors affecting competitiveness.

The FTA is expected to have a positive impact on the Canadian parts industry. Higher North American rules of origin will stimulate demand for North American parts and Canadian companies should be able to take advantage of this opportunity.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Automotive Parts
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3727

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 325 (1980)

	1973	1983	1984	1985	1986
Establishments[1]	229	467	486	513	N/A
Employment[1]	48 500	59 700	61 800	65 400	68 400
Shipments ($ millions)[2]	2 305	8 357	11 019	12 183	12 221
Gross domestic product[3] (constant 1981 $ millions)	2 047	3 227	4 342	4 814	4 672
Investment ($ millions)[4]	78	141	171	339	402

TRADE STATISTICS

	1973	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)[5]	2 291	7 310	10 567	11 819	11 995
Domestic shipments ($ millions)	22	1 241	620	498	423
Re-exports ($ millions)	8	194	168	134	197
Imports ($ millions)[5]	3 740	11 971	16 774	18 897	19 397
Canadian market ($ millions)	3 754	13 018	17 226	19 261	19 623
Exports as % of shipments	99	85	94	96	97
Imports as % of domestic market	99	90	96	97	98
Canadian share of Canadian and U.S. market[6] - %	9.6	13.2	14.4	14.5	13.7

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	96.4	0.9	1.2	1.5
	1983	97.2	0.6	1.2	2.7
	1984	94.4	1.0	1.9	4.7
	1985	93.1	1.1	2.0	4.2
	1986	91.2	1.4	2.7	4.7

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	91.8	0.6	0.2	7.4
	1983	96.6	0.4	0.1	2.9
	1984	97.2	0.3	0.1	2.4
	1985	97.2	0.5	0.1	2.2
	1986	96.3	0.3	0.1	2.3

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	2	10	80	3	5
Employment – % of total	1	5	89	2	3
Shipments – % of total	2	10	80	3	5

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Magna International Canada Inc.	Canadian	Ontario, various locations
Allied Canada (Bendix)	American	Ontario, various locations
TRW Canada Ltd.	American	Ontario, various locations
Hayes-Dana Inc.	American	Ontario and Quebec, various locations
BUDD Canada Inc.	American	Kitchener-Waterloo, Ontario
T.G. Waterville Inc.	Canadian	Waterville, Quebec; Mississauga, Ontario
A.G. Simpson Company Limited	Canadian	Scarborough, Ontario
Tridon Limited	Canadian	Burlington and Oakville, Ontario
ABC Group	Canadian	Rexdale, Ontario
Collins Aikman Inc.	American	Farnham, Quebec

Notes:

1 Statistics Canada — Motor Vehicle Parts and Accessories Manufacturers Catalogue 42-210.
2 Statistics Canada — Inventories, shipments and orders in manufacturing industries — Catalogue 31-001.
3 Statistics Canada — Gross domestic product by industry catalogue 15-001.
4 Statistics Canada — Investment statistics manufacturing sub-industries and selected energy industries catalogue 61-214.
5 Report on an automotive industry; 1985-1986 figures obtained from *The Daily*.
6 U.S. Industrial Outlook 1987; 1985 and 1986 figures are estimates.

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Pièces d'automobile

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

PU 3072

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

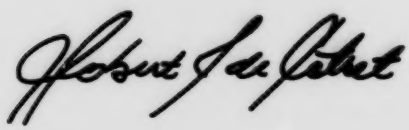
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
PIÈCES D'AUTOMOBILE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

Introduction

L'industrie canadienne de l'automobile regroupe les constructeurs de véhicules automobiles — voitures, camions, autobus et véhicules à usages spéciaux — ainsi que les fabricants de pièces détachées, y compris les pneus et les chambres à air, d'origine ou de rechange. Au Canada, la production de véhicules automobiles est directement liée aux secteurs industriels suivants : fer et acier, métaux usinés, alliages d'aluminium, caoutchouc, plastiques, textiles, verre et produits chimiques.

En 1986, ce large éventail d'activités représentait environ 16 p. 100 des expéditions canadiennes de produits manufacturés et quelque 44 p. 100 des exportations — produits manufacturés et produits finis — vers les États-Unis. Les expéditions du secteur de l'automobile atteignaient presque 41 milliards de dollars*, soit 25,1 milliards pour le montage d'automobiles, de camions et d'autobus; 12,2 milliards pour les pièces; 1,8 milliard* pour les véhicules à usages spéciaux et plus de 1,8 milliard* pour les pneus et les chambres à air. Cette industrie employait près de 148 800* personnes, dont 49 800 étaient affectées au montage des automobiles, des camions et des autobus, 16 600* à la construction de véhicules à usages spéciaux, 68 400 à la fabrication de pièces et 14 000* à la fabrication de pneus et de chambres à air.

Ce profil sur les pièces d'automobile fait partie d'une série de profils préparée sur le secteur de l'automobile comprenant :

- les autobus
- les automobiles
- les camions, les poids lourds et les véhicules tous terrains
- les pneus et les chambres à air
- les véhicules à usages spéciaux.

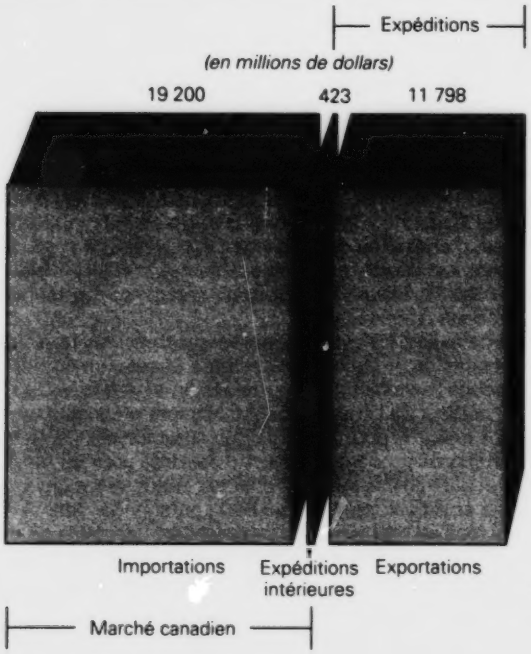
1. Structure et rendement

Structure

Dans l'industrie automobile, le secteur des pièces regroupe les entreprises spécialisées dans la fabrication d'une multitude de pièces détachées servant au montage des véhicules d'origine ou à leur réparation, soit le marché des pièces de rechange. En 1986, la production de pièces s'élevait à plus de 12 milliards de dollars, soit 5 p. 100 de la production du secteur canadien de la fabrication. La production de pièces d'automobile se répartit entre le marché des pièces d'origine, 85 p. 100, et celui des pièces de rechange, 15 p. 100. Des 2 000 entreprises de ce secteur, plus de 500 fabriquent presque exclusivement des pièces, tandis que pour quelque 1 500 autres, cette activité ne représente que 50 p. 100 de leur production. Les principales catégories de produits sont les moteurs, 31 p. 100, suivis des pièces de carrosserie, 15,5 p. 100, des pièces en matière plastique, 8 p. 100, des pièces de roues et de freins, 8 p. 100, des articles recouverts de tissu, 7 p. 100, et des fils électriques, 2,5 p. 100.

* *Estimations d'ISTC.*

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

En 1986, ce secteur employait 68 400 personnes, soit près de 50 p. 100 de l'emploi total dans l'industrie automobile. De ce nombre, 90 p. 100 travaillaient en Ontario et le reste, surtout au Québec.

C'est dans le cadre du Pacte de l'automobile que la production du secteur des pièces d'origine a été rationalisée à l'échelle nord-américaine. Ce pacte autorise le libre commerce des automobiles et des pièces entre le Canada et les États-Unis, sous réserve du respect de certaines normes de rendement.

A la suite de cette rationalisation, les fabricants canadiens de pièces d'origine se sont tournés résolument vers le marché américain. En 1986, les expéditions destinées au marché intérieur s'élevaient à 423 millions de dollars alors que les exportations (à l'exclusion des réexportations), surtout à destination des États-Unis, atteignaient 11,8 milliards. Les importations canadiennes de pièces, de source américaine principalement, se chiffraient à 19,4 milliards. Toutefois, la part américaine de ces importations a diminué ces dernières années, passant de 97 p. 100 en 1983 à 91 p. 100 en 1986 et ce, au profit des importations en provenance d'autres pays, qui se chiffraient alors à 1,7 milliard de dollars ainsi répartis : les pays d'Amérique latine, 664 millions, et le Japon, près de 500 millions. Plus de 75 p. 100 des produits importés de ces derniers pays ont été achetés par General Motors, Ford et Chrysler.

Le commerce des pièces de rechange n'est pas régi par le Pacte de l'automobile; ces pièces ne font pas d'ailleurs l'objet d'un commerce aussi vaste que celui des pièces d'origine. Cependant, les exportations de pièces de rechange ont augmenté au cours des dernières années et comptent maintenant pour 10 p. 100 des exportations canadiennes. Quant aux importations de pièces de rechange, elles représentent 8 p. 100 de l'ensemble des importations.

Les statuts qui régissent les entreprises de cette industrie reflètent la tendance à l'intégration du secteur nord-américain des pièces d'automobile. En 1986, si l'on compte à la fois les activités à ce chapitre des constructeurs et des sociétés indépendantes, les filiales de sociétés américaines ont assuré 83 p. 100 de la production canadienne de pièces. La production « captive », soit les pièces de fabrication maison, comprenant les composantes de valeur élevée comme les moteurs et les organes de transmission, comptait pour 45 p. 100 de la production globale. Les sociétés indépendantes de propriété américaine assuraient 38 p. 100 de la production « non captive ». Le reste de la production, soit 17 p. 100, est réparti entre plusieurs centaines de petites entreprises canadiennes et quelques multinationales. A la suite de l'augmentation des investissements faits au Canada par les sociétés étrangères non américaines, le mode de propriété devrait changer. Même si le nombre de sociétés asiatiques ayant investi au Canada est encore faible, il faut s'attendre toutefois à une expansion de ce nombre. Par ailleurs, les fabricants européens de pièces ont consenti sur ce continent des investissements importants soit directement, soit dans des entreprises en participation.

Les multinationales assurent de loin la plus grande partie des ventes de ce secteur : les 100 premières sociétés réalisent quelque 80 p. 100 du chiffre d'affaires de cette industrie, leur production étant surtout axée sur le marché des pièces d'origine.

Rendement

En raison de l'intégration de la production à l'échelle nord-américaine et de la forte concentration de ce secteur sur les marchés d'exportation, le rendement de l'industrie canadienne des pièces d'automobile est directement lié à celui de l'industrie américaine de l'automobile, surtout à celui des Trois Grands, soit GM, Ford et Chrysler. Depuis la récession de 1980-1982, les ventes et les bénéfices de ces sociétés ont battu tous les records, ce qui s'est traduit par une augmentation sensible du chiffre d'affaires dans le secteur des pièces. Les expéditions ont augmenté de 110 p. 100 depuis le creux cyclique de 1980 et les bénéfices sont passés de 4,2 p. 100 en 1983 à 7,1 p. 100 en 1985, alors que les investissements passaient de 141 millions à 400 millions de dollars pendant la même période.

Depuis toujours, le commerce canado-américain des pièces d'automobile se fait à l'avantage des États-Unis. Le déficit canadien, qui était de 4,4 milliards de dollars en 1982, atteignait 5,9 milliards en 1986, notamment en raison de la forte activité des chaînes de montage canadiennes. En effet, à la suite de la rationalisation de la production, la plupart des pièces d'origine sont maintenant importées. Par conséquent, lorsque les chaînes canadiennes de montage tournent à plein par suite d'une hausse de la demande sur le marché nord-américain pour les modèles assemblés au Canada, les importations de pièces augmentent. Les importations en provenance de pays autres que les États-Unis, surtout du Mexique et des pays d'Asie, ont augmenté; négligeables dans les années 70, elles atteignaient 1,7 milliard de dollars en 1986.

La demande étant fonction du nombre, du modèle et de l'année des véhicules en circulation, du rythme d'usure des pièces, du kilométrage et des prix en usage sur le marché des véhicules de rebut, le marché des pièces de rechange serait plus stable que celui des pièces d'origine, reflétant plutôt la conjoncture économique du moment. Le fléchissement de la demande au milieu des années 80 et la montée des importations de véhicules ont finalement marqué le marché des pièces de rechange, entraînant une baisse des ventes et donc des bénéfices. Malgré tout, les exportations vers les États-Unis ont plus que doublé, passant de 500 millions de dollars en 1981 à plus de 1 milliard en 1986, en raison d'intenses efforts de commercialisation et d'un taux de change favorable. Les importations en provenance des États-Unis ont progressé lentement, passant de 1,1 à 1,2 milliard de dollars, tandis que les importations de pays tiers ont grimpé de 160 à 250 millions.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Fabrication de pièces d'origine

Par suite de la rationalisation de la production résultant du Pacte de l'automobile, les fabricants de pièces d'origine ont pu faire des économies d'échelle et consentir les investissements nécessaires pour soutenir la concurrence sur le marché nord-américain, offrant ainsi des produits de qualité à des prix compétitifs. Toutefois, cette industrie évolue et le rôle du fournisseur se transforme. Pour bien comprendre ce rôle, il convient d'examiner le mandat confié au fournisseur par les Trois Grands dès l'origine.

A ses débuts, l'industrie nord-américaine de l'automobile était une industrie à intégration verticale caractérisée par ses coûts élevés. N'ayant connu aucune concurrence jusqu'au milieu des années 70, les constructeurs nord-américains dominaient leur marché et misaient sur l'originalité de leurs modèles et la commercialisation au détriment de la qualité et du rendement.

Les relations entre les constructeurs, la main-d'œuvre et les fournisseurs étant souvent source de conflits, les constructeurs ont été amenés à opter pour l'intégration verticale afin de conserver le contrôle de la production et d'optimiser leurs bénéfices. Pour s'approvisionner en pièces, les constructeurs conclurent des marchés annuels, attribués sur le seul critère du prix, avec des fournisseurs auxquels ils ne demandaient que très rarement des travaux de conception ou des essais. Les défauts de même que les stocks importants de pièces et de véhicules assemblés étaient monnaie courante.

Pour maximiser la rentabilité et la qualité de la production tout en réduisant les coûts, les Japonais ont mis au point un mode de production fondé sur le partage des responsabilités entre les constructeurs, la main-d'œuvre et les fournisseurs. Au Japon, les constructeurs ne cherchent pas à s'occuper seuls de la conception, du contrôle de la qualité et de l'assemblage; ils préfèrent accorder des mandats d'exclusivité à quelques fournisseurs primaires qui, à leur tour, donnent en sous-traitance certains travaux et coordonnent la bonne marche des activités. Ils se spécialisent dans la fabrication de quelques pièces importantes, tels les moteurs et les organes de transmission. Les fournisseurs primaires doivent donc être à même de mener des travaux de R-D, de faire le montage des sous-ensembles et d'assurer la qualité. Ces contrats d'une durée de 3 à 5 ans donnent aux fournisseurs le temps de concevoir les prototypes et leur permettent d'investir dans l'équipement technique pour parvenir à leurs fins.

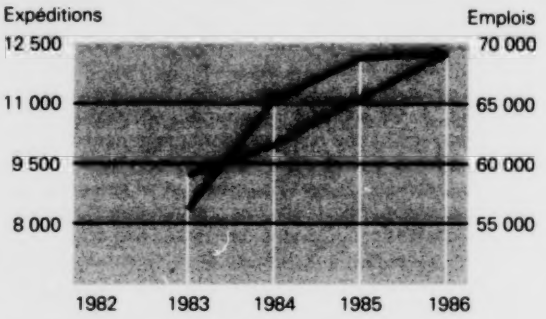
Pour atteindre leurs objectifs quant à la qualité, aux bas prix et à la polyvalence des produits, les constructeurs et les fournisseurs japonais font appel à des méthodes scientifiques pour optimiser l'aménagement des usines, corriger les erreurs dès leur apparition et réduire au minimum les délais imposés par le remplacement de matériel. Pour diminuer les stocks, les Japonais ont aussi recours à la fabrication assistée par ordinateur, à la robotisation et à l'informatisation du dépistage des erreurs, soit le contrôle statistique de la qualité, ainsi qu'à des calendriers de production.

Les méthodes japonaises ont influencé le marché nord-américain, ainsi que le démontre la popularité des produits japonais, les investissements directs et la modification des méthodes nord-américaines. Les importations de voitures représentent aujourd'hui près de 30 p. 100 du marché nord-américain de l'automobile et aucun recul n'est prévu. Pour répondre aux mesures volontaires de limitation des exportations et à la hausse récente du cours du yen, les Japonais ont construit 11 ateliers de montage et 150 usines de pièces en Amérique du Nord. Ces installations ultramodernes menacent certaines entreprises et les conséquences de ce danger dépendront de la demande du marché.

Cette concurrence accrue a obligé les fournisseurs nord-américains à redéfinir leur rôle. Pour vendre aux chaînes japonaises de montage et aux fournisseurs primaires établis en Amérique du Nord de même que pour continuer à approvisionner les Trois Grands, les fournisseurs devront élargir leur champ d'activité et concevoir des prototypes, assurer le contrôle intégral de la qualité et faire le montage de sous-ensembles.

Dans ce contexte, le rôle du fournisseur nord-américain est en train d'évoluer et les constructeurs se tournent de plus en plus vers les pays offrant les coûts de production les plus bas pour assurer leur approvisionnement en pièces dont la fabrication est encore faite par une main-d'œuvre importante. Les importations en provenance du Mexique sont en pleine expansion, surpassant même celles provenant du Japon. Le Mexique a lancé le Programme de Maquiladora qui autorise la libre entrée des pièces ou d'autre matériel servant au traitement ou à l'assemblage de produits destinés à être réexportés. Attirées par le faible coût de la main-d'œuvre, moins de 1 $ US/h, plusieurs sociétés américaines, dont les Trois Grands, ont ouvert au Mexique des usines travaillistiques pour la production de pièces d'automobile. Nombre de fabricants américains de pièces profitent également des avantages offerts par ce programme.

Par suite de ces changements, les fournisseurs tant canadiens qu'américains ne sont plus assurés d'obtenir des contrats des Trois Grands. Ils doivent s'adapter aux besoins tant des constructeurs américains que des filiales asiatiques, et concurrencer les importations japonaises et sud-coréennes, les importations à bas prix d'autres pays ainsi que les usines de pièces, ouvertes par les constructeurs asiatiques en Amérique du Nord. Parmi les principaux facteurs de la compétitivité de ces fabricants de pièces, notons le contrôle de la technologie de la productivité relative aux produits et aux procédés ainsi que la priorité accordée aux facteurs suivants : qualité, rendement et polyvalence des produits, relations de travail et facilité d'adaptation de la direction face aux exigences et aux goûts des consommateurs.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – –

Dans ce contexte, l'industrie canadienne possède certains avantages : sa proximité par rapport aux plus importantes chaînes de montage modernes au monde, la compétence de sa main-d'œuvre et ses coûts concurrentiels par rapport à ceux d'autres pays industrialisés. Par contre, en raison de sa structure, cette industrie est désavantagée. Comparés aux fabricants américains ou japonais, les fabricants canadiens de pièces manquent de moyens au chapitre de la recherche et de la conception de prototypes. Le nombre de grandes sociétés susceptibles de devenir des fournisseurs primaires ou de s'intégrer aux réseaux de sous-traitants est restreint. La majorité des entreprises de ce secteur étant en grande partie des PME, elles auront, à ce titre, plus de difficulté à obtenir des bénéfices suffisants ainsi que la technologie. Les Trois Grands exigent de leurs fournisseurs qu'ils réduisent leurs prix malgré l'augmentation des coûts du matériel et des travaux de conception. De plus, en raison du contrôle des sociétés étrangères, il est souvent difficile pour les filiales canadiennes d'innover, de mener des projets en participation et de sonder de nouveaux marchés, renforçant ainsi les avantages de leurs concurrentes américaines. Dans de nombreux États du sud des États-Unis, les coûts de production sont en général inférieurs à ceux en usage dans plusieurs régions du Canada et ce, pour diverses raisons, entre autres la réglementation et les revendications syndicales.

En général, les coûts de l'industrie canadienne sont plus élevés que dans les pays récemment industrialisés tels que le Mexique, la Thaïlande et la Corée du Sud. Les constructeurs canadiens sont donc désavantagés au chapitre de la fabrication des pièces exigeant un apport de main-d'œuvre important.

Marché des pièces de rechange

Le secteur des pièces de rechange ayant été exclu du Pacte de l'automobile, leur production n'a donc pas fait l'objet d'une rationalisation aussi poussée. La protection tarifaire et les réseaux complexes de distribution ont encouragé les entreprises américaines à établir des filiales au Canada pour servir le marché local. Aussi la plupart des sociétés canadiennes axent-elles leur production sur le marché intérieur.

Le marché canadien est dominé par les multinationales de propriété étrangère et la presque totalité de la R-D est faite par les sociétés mères. En général, les filiales canadiennes fabriquent des produits utilisant des techniques moins avancées que dans les usines américaines. Les entreprises de propriété canadienne bien établies dans le secteur des pièces de rechange sont le plus souvent des PME offrant des produits spécialisés. Les grandes sociétés canadiennes du secteur de la fabrication des pièces d'origine n'ont pas encore exploré le marché des pièces de rechange, mais il est possible qu'elles envisagent cette éventualité.

Plusieurs entreprises canadiennes du secteur des pièces de rechange soutiennent la concurrence sur les marchés américain et étrangers grâce à des techniques agressives de commercialisation et à la spécialisation des produits.

Facteurs liés au commerce

Les tarifs imposés par le Canada sur les pièces d'automobile entrant au Canada sont de 9,2 p. 100 pour les pays bénéficiant du tarif de la nation la plus favorisée et de 6 p. 100 pour les pays soumis au tarif préférentiel général. Les pièces fabriquées en Grande-Bretagne sont importées en franchise, en vertu du taux préférentiel britannique. Le tarif américain de la nation la plus favorisée est fixé à 3,1 p. 100. Aux termes du Pacte de l'automobile, les pièces d'origine peuvent entrer librement au Canada, quelle que soit leur origine, dans la mesure où elles sont importées par des constructeurs agréés en vertu du Pacte. Aux États-Unis, les pièces canadiennes peuvent entrer en franchise à condition que 50 p. 100 du prix facturé correspondent à des coûts engagés en Amérique du Nord. Le commerce des pièces de rechange, tant au Canada qu'aux États-Unis, n'est pas visé par le Pacte.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs bilatéraux en vigueur sur les pièces d'origine seront éliminés d'ici 10 ans et les tarifs sur les pièces de rechange le seront d'ici 5 ans. Les dispositions canadiennes du Pacte restent en vigueur, mais seules les sociétés agréées en vertu de l'Accord pourront s'en prévaloir. Ces sociétés seront tenues de se conformer aux normes de rendement stipulées dans le Pacte pour être admissibles aux importations en franchise en provenance de pays tiers, une fois les tarifs bilatéraux éliminés.

Pour bénéficier des dispositions de l'Accord, les sociétés canadiennes exportant aux États-Unis devront construire des véhicules et des pièces selon la nouvelle règle d'origine, établissant à 50 p. 100 le contenu nord-américain, norme plus stricte que les dispositions actuelles du Pacte. Cette norme devrait faciliter l'approvisionnement en pièces et créer des débouchés pour les fournisseurs nord-américains. La remise des droits de douane liés à la production à valeur ajoutée prendra fin le 1er janvier 1996, tandis que le régime de remise des droits levés sur les importations entrant dans la fabrication de produits destinés à être exportés vers des pays tiers prendra fin le 1er janvier 1998.

Facteurs technologiques

L'industrie de l'automobile a connu des mutations profondes tant sur le plan de la technologie des procédés que sur celui des produits.

Les progrès réalisés dans la conception des produits ont permis d'alléger les véhicules, de réduire la consommation d'essence, d'accroître la sécurité et d'améliorer la qualité ainsi que le rendement. Parmi les principales innovations techniques, mentionnons le passage de la traction arrière à la traction avant, l'utilisation de l'aluminium, des matières plastiques et des aciers spéciaux, l'apparition des pompes et des systèmes d'injection électronique, la conception de petits moteurs plus efficaces, ainsi que le recours généralisé à l'informatique pour la fabrication des organes de suspension et de freins. Les fournisseurs, auparavant spécialisés dans la fabrication de produits répondant aux spécifications des constructeurs, doivent de plus en plus s'occuper de recherche et de conception. Tous ces changements ont des répercussions importantes, obligeant les fabricants de pièces à se doter de machines ultramodernes et à mener des travaux de R-D dans des domaines tels que les matériaux de pointe et l'électronique. Les périodes de grands progrès techniques sont particulièrement difficiles pour les fabricants de pièces de rechange, car ils doivent non seulement continuer à fabriquer les anciens modèles, mais aussi prévoir les techniques qui seront adoptées.

Étant donné que les entreprises canadiennes appartiennent bien souvent à des sociétés étrangères et que les travaux de recherche sont surtout menés aux États-Unis, elles sont désavantagées sur le plan de la recherche et de la conception assistée par ordinateur; toutefois, elles y font de plus en plus appel. Ainsi, en 1986, 11 p. 100 des fabricants de pièces utilisaient cette technique de pointe et, d'ici 1990, 50 p. 100 des entreprises devraient y avoir recours. En outre, nombre de fabricants ont accès aux services de recherche de leur société mère ou confient leurs travaux de conception à des cabinets d'ingénieurs-conseils.

Au chapitre de la technologie des procédés, le progrès prend de nombreuses formes : robotique, fabrication assistée par ordinateur, gestion informatisée des stocks et techniques polyvalentes de production. Pour les fabricants de pièces qui souhaitent approvisionner les usines asiatiques et américaines installées en Amérique du Nord, il est de plus en plus indispensable de disposer de techniques avancées de fabrication.

Depuis 5 ans, les méthodes de contrôle de la qualité ont gagné du terrain. Avant 1981, à peine 7 p. 100 des fabricants canadiens de pièces faisaient appel au contrôle statistique de la qualité contre 81 p. 100 en 1986 et, d'ici 1990, 96 p. 100 des sociétés comptant plus de 100 employés devraient y avoir recours. La robotique est aussi de plus en plus utilisée, mais son adoption se généralise moins rapidement que dans les chaînes de montage. En 1986, 18 p. 100 des fabricants utilisaient la robotique, alors que, dans l'ensemble de cette industrie, 125 robots étaient en service. D'ici 1990, la proportion des utilisateurs de robots dans le secteur des pièces devrait atteindre 70 p. 100.

3. Évolution de l'environnement

Fabrication de pièces d'origine

Le secteur nord-américain des pièces d'automobile traverse une période de transformation profonde qui se poursuivra jusqu'à la prochaine décennie. Plusieurs sociétés, de propriété canadienne ou américaine, ont su s'adapter à cette situation. Bon nombre de petites entreprises, au courant de cette évolution grâce aux initiatives du Centre de technologie des pièces automobile de l'Ontario et de la Pacific Automotive Co-operation Inc. (PAC), ont procédé à des fusions et à des prises de contrôle. La PAC, organisme formé par l'association des constructeurs japonais d'automobiles et l'association de l'industrie japonaise de fabrication de pièces d'automobile, a pour mandat de faciliter les relations entre les industries canadiennes et japonaises de l'automobile. Dans ce contexte, une vingtaine d'entreprises en participation avec des investisseurs japonais se sont installées au Canada.

Malgré leurs initiatives, bien des fournisseurs canadiens se voient fermer l'accès au marché des nouvelles chaînes de montage établies par les Asiatiques, en raison de leur faible calibre, de l'absence de ressources suffisantes pour développer des techniques de pointe et aussi des restrictions qui leur sont imposées par leur société mère. Les Trois Grands s'approvisionnent de plus en plus à l'étranger et, même si les véhicules assemblés par les chaînes de montage installées en Amérique du Nord par les Asiatiques ont un contenu nord-américain de plus en plus important, ce contenu devrait être encore inférieur de 20 p. 100 à celui des véhicules assemblés par les Trois Grands au début des années 90. Les investissements asiatiques directs sont beaucoup moins importants dans le secteur canadien des pièces d'automobile qu'aux États-Unis. En effet, la plupart des grands fabricants japonais de pièces commencent par s'installer aux États-Unis, puis cherchent des sources secondaires au Canada afin de gagner, pour diverses raisons, l'accès au vaste marché américain.

Même si la conjoncture actuelle présente des risques pour les fournisseurs, elle offre aussi des possibilités. Les rôles de fournisseur primaire et de fournisseur secondaire ouvrent des horizons non seulement aux grandes entreprises, mais aussi aux petits fabricants qui pourront prétendre au titre de fournisseur secondaire. La polyvalence est également un atout pour les entreprises de moyenne envergure, car ces entreprises n'ont plus à produire en grandes quantités pour bénéficier des économies d'échelle leur assurant des coûts compétitifs. De fait, le marché favorisera les petites entreprises en mesure de s'adapter rapidement aux nouveaux courants; les fournisseurs indépendants pourront aussi profiter de nouveaux débouchés puisque ce secteur tend à délaisser la production captive de pièces pour les composantes autres que les organes de transmission. Même si la faible part de la fabrication maison de pièces a toujours été considérée comme un désavantage pour les entreprises canadiennes, comparativement à leurs rivales américaines, dans le contexte actuel, cette situation pourrait jouer en leur faveur. Pour tirer profit de ces possibilités, les fournisseurs devront consentir d'importants investissements au chapitre de la conception et de la fabrication assistées par ordinateur, des techniques de pointe, de l'ingénierie et de la commercialisation.

L'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives sur le secteur des pièces d'origine puisqu'il assurera aux fabricants le libre accès au marché américain. Les dispositions canadiennes du Pacte de l'automobile restent en vigueur pour les sociétés agréées; cependant, la nouvelle règle d'origine sur le contenu nord-américain devrait inciter tous les constructeurs à s'approvisionner davantage en Amérique du Nord.

Marché des pièces de rechange

La demande pour les pièces de rechange suit la hausse de la demande pour les pièces d'origine. Pour les fabricants de pièces de rechange, l'accès aux marchés étrangers des pièces de rechange, la durabilité des pièces, la complexité accrue des composantes des véhicules, l'augmentation des importations et l'influence croissante des acheteurs sont les facteurs déterminants.

Le marché des pièces de rechange pour les pièces montées sur les véhicules construits à l'étranger est le seul secteur qui devrait connaître une croissance annuelle de 8 à 10 p. 100. Cependant, ce marché est un marché fermé, car les garanties sur les véhicules étrangers précisent habituellement que seules des pièces d'origine doivent être utilisées et que ces pièces doivent être installées par un concessionnaire. Par conséquent, les fabricants de pièces de rechange se trouvent exclus du marché des pièces de rechange destinées aux véhicules étrangers.

L'avenir de ce secteur reste incertain, car ce marché est appelé à se rétrécir en raison de l'amélioration de la qualité des véhicules et des pièces. En outre, les importations en provenance des pays disposant de main-d'œuvre bon marché augmentent et les usines de pièces installées en Amérique du Nord par les Asiatiques devraient accroître la concurrence sur le marché des pièces de rechange. Les fabricants de pièces de rechange devront acheter de nouvelles machines pour fabriquer les plus récentes innovations techniques qui peu à peu remplacent des produits devenus inutiles, tels les carburateurs. Enfin, ces fabricants doivent compter avec le pouvoir d'achat accru de certaines chaînes de magasins, tels que Canadian Tire et Acklands. La rentabilité de bien des constructeurs sera donc déterminée par les principaux groupes d'acheteurs contrôlant la distribution de certains produits.

Dans ce contexte, la demande favorisera les entreprises spécialisées dans l'équipement d'origine, soit celles qui disposent de la compétence et des fonds pour moderniser le matériel servant à la production de nouvelles pièces; qui savent planifier et sont à même de se tourner rapidement vers d'autres types de produits et d'autres marchés; et qui contrôlent leur réseau de distribution. Les mieux placées pour réussir sont les multinationales, les moyennes et les grandes entreprises canadiennes, et les moyennes et les grandes filiales de sociétés américaines ayant le mandat d'exporter.

En plus de favoriser la rationalisation du commerce dans ce secteur, l'élimination, sur une période de 5 ans, des tarifs prévus pour le commerce canado-américain des pièces de rechange, aux termes de l'Accord, devrait encourager les sociétés mères américaines à intégrer l'ensemble de leurs activités. Le marché américain offre des perspectives importantes d'expansion aux fabricants canadiens.

4. Évaluation de la compétitivité

Dans l'industrie nord-américaine du montage automobile, les fabricants canadiens de pièces sont compétitifs, les bénéfices, les investissements et les exportations atteignant des niveaux élevés. Toutefois, même si le secteur nord-américain des pièces d'automobile connaît une profonde évolution qui se poursuivra jusqu'au milieu des années 90, nombre d'entreprises canadiennes peuvent encore soutenir la concurrence. D'autres, défavorisées sur le plan technologique, en raison de ressources insuffisantes ou d'un mandat restreint, pourront plus difficilement s'adapter. La rationalisation de ce secteur dépendra, entre autres, de l'orientation prise par les grandes multinationales; de l'assouplissement des méthodes de direction et de gestion de la main-d'œuvre; de la possibilité pour les PME de procéder à des fusions ou de se lancer dans des projets en participation, ou encore de devenir des fournisseurs secondaires; de l'importance des investissements étrangers directs dans les domaines où les entreprises canadiennes ont des moyens limités; des relations de travail plus ouvertes entre les constructeurs asiatiques établis en Amérique du Nord, les chaînes de montage nord-américaines et les fournisseurs canadiens; et de l'attention accordée aux facteurs susceptibles d'avoir des répercussions sur la compétitivité.

L'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives sur le secteur canadien des pièces d'automobile. La nouvelle règle d'origine, plus sévère, stimulera la demande de pièces nord-américaines, ce dont pourront bénéficier les entreprises canadiennes de ce secteur.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel du transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Pièces d'automobile
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3727

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 325 (1980)

	1973	1983	1984	1985	1986
Établissements[1]	229	467	486	513	n.d.
Emplois[1]	48 500	59 700	61 800	65 400	68 400
Expéditions*/[2]	2 305	8 357	11 019	12 183	12 221
Produit intérieur brut**/[3]	2 047	3 227	4 342	4 814	4 672
Investissements*/[4]	78	141	171	339	402

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1983	1984	1985	1986
Exportations*/[5]	2 291	7 310	10 567	11 819	11 995
Expéditions intérieures*	22	1 241	620	498	423
Réexportations*	8	194	168	134	197
Importations*/[5]	3 740	11 971	16 774	18 897	19 397
Marché intérieur*	3 754	13 018	17 226	19 261	19 623
Exportations (en % des expéditions)	99	85	94	96	97
Importations (en % du marché intérieur)	99	90	96	97	98
Part canadienne du marché nord-américain (en %)[6]	9,6	13,2	14,4	14,5	13,7

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	96,4	0,9	1,2	1,5
1983	97,2	0,6	1,2	2,7
1984	94,4	1,0	1,9	4,7
1985	93,1	1,1	2,0	4,2
1986	91,2	1,4	2,7	4,7

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	91,8	0,6	0,2	7,4
1983	96,6	0,4	0,1	2,9
1984	97,2	0,3	0,1	2,4
1985	97,2	0,5	0,1	2,2
1986	96,3	0,3	0,1	2,3

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	2	10	80	3	5
Emplois (en %)	1	5	89	2	3
Expéditions (en %)	2	10	80	3	5

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Magna International Canada Inc.	canadienne	Divers endroits en Ontario
Allied Canada (Bendix)	américaine	Divers endroits en Ontario
TRW Canada Limited	américaine	Divers endroits en Ontario
Hayes-Dana Inc.	américaine	Divers endroits en Ontario et au Québec
Budd Canada Inc.	américaine	Kitchener-Waterloo (Ontario)
T.G. Waterville Inc.	canadienne	Waterville (Québec) Mississauga (Ontario)
A.G. Simpson Company Limited	canadienne	Scarborough (Ontario)
Tridon Limited	canadienne	Burlington et Oakville (Ontario)
ABC Group	canadienne	Rexdale (Ontario)
Collins & Aikman Inc.	américaine	Farnham (Québec)

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

1 Statistique Canada — *Fabricants de pièces et d'accessoires d'automobiles,* nº au cat. : 42-210.
2 Statistique Canada — *Stocks, livraisons et commandes des industries manufacturières,* nº au cat. : 31-001.
3 Statistique Canada — *Produit intérieur brut par industrie,* nº au cat. : 15-001.
4 Statistique Canada — *Statistiques des investissements — Sous-industries manufacturières et certaines industries énergétiques,* nº au cat. : 61-214.
5 Rapport sur l'industrie de l'automobile, données de 1985-1986 tirées du *Quotidien.*
6 *U.S. Industrial Outlook 1987.* Les données de 1985 et 1986 sont des estimations.